

Nearshoring 2.0: ¿puede México capitalizar la nueva ola de oportunidades?

Recopilado por Amalia Beltrán



En un entorno marcado por tensiones comerciales y políticas proteccionistas, México se posiciona como protagonista en la relación económica con Estados Unidos. Durante los primeros cinco meses de 2025, nuestro país se consolidó como principal socio comercial de EE. UU., con una participación del 15% en su comercio total, superando a China y Canadá.

Este escenario abre la puerta a una "segunda ola de nearshoring", donde la relocalización productiva puede redefinir sectores clave y los flujos de inversión hacia México.

Exportaciones mexicanas resilientes y nuevas tendencias

A pesar de los aranceles anunciados por Estados Unidos, paradójicamente las exportaciones mexicanas están dando un impulso a la economía, debido a que: En la práctica, sólo el 16% de las importaciones desde México paga algún arancel, con una tasa efectiva promedio de 4.34%. Esto ha permitido que las

exportaciones mexicanas se mantengan dinámicas, incluso creciendo 4.35% en el primer semestre de 2025.

Hay una nueva oportunidad nada más que en un sector distinto. El motor principal no fue el tradicional sector automotriz, que cayó 4.04%, sino las manufacturas no automotrices, que avanzaron 11.96%, destacando los equipos de cómputo y componentes electrónicos (capítulo 84 del Sistema Armonizado), hoy responsables de más del 25% de las exportaciones mexicanas a EE. UU.

Impacto sectorial de los aranceles de Estados Unidos

La política comercial de EE. UU. apunta a fortalecer su propia industria automotriz y siderúrgica, aplicando aranceles efectivos de entre 10% y 25% al acero, aluminio y vehículos terminados. Esto ha reducido la competitividad de México en esos sectores, golpeando a la IED (inversión extranjera directa) automotriz, que cayó a su nivel más

bajo desde 2011.

En contraste, los equipos de cómputo han ganado protagonismo: México ya es el principal proveedor de computadoras a EE. UU., con el 38.9% de sus importaciones en la partida 8471. Este cambio abre una ventana de oportunidad para que el país reciba una nueva ola de inversión extranjera en tecnología, manufactura avanzada y componentes electrónicos.

Inversión extranjera directa: sectores en transición

Históricamente, la industria automotriz fue el mayor receptor de inversión extranjera en México, pero su atractivo se debilita ante los nuevos aranceles de Estados Unidos. Por el contrario, el subsector de fabricación de equipo de cómputo y componentes electrónicos comienza a recibir más flujos, con inversiones relevantes en Baja California, Chihuahua, Jalisco y Nuevo León. Si esta tendencia se consolida, México podría convertirse en el hub regional

de tecnología y cómputo, vinculando más estrechamente sus cadenas de suministro con Estados Unidos y reduciendo la dependencia de Asia.

Retos y oportunidades para líderes financieros

Para las tesorerías de empresas en comercio internacional, este nuevo contexto implica retos clave: Gestión de riesgo cambiario y arancelario, dado el carácter estratégico de la política comercial de EE. UU. Diversificación sectorial, apostando por industrias en crecimiento como cómputo, electrónicos y manufactura avanzada.

Planeación financiera de largo plazo, considerando la próxima revisión del T-MEC en 2026, donde el sector automotriz será central. La conclusión es clara: aunque los aranceles de Estados Unidos representan un riesgo, también abren la puerta a un reacomodo productivo que puede dar a México su segunda gran oportunidad de nearshoring.

